

Agenda

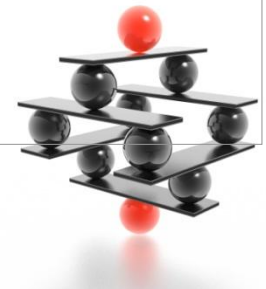
- Herausforderungen, Trends & Einschätzungen
- Umgang mit Konflikten
- Praxiseinblick in ein IT-Grossprojekt
- Q & A



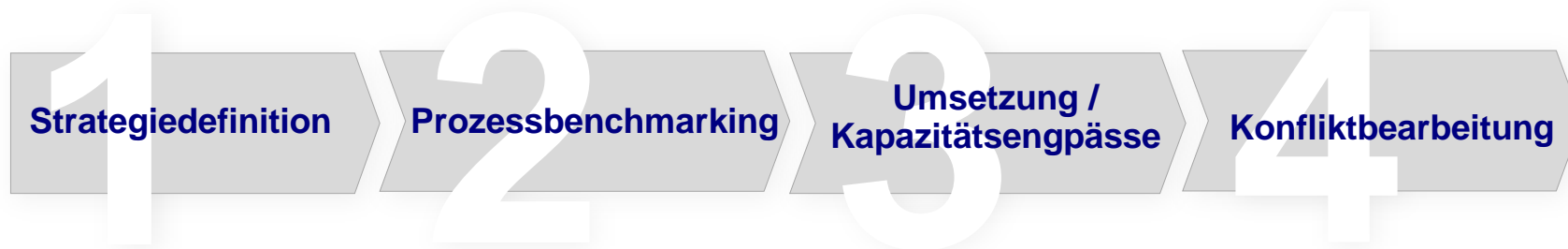


Kritische Erfolgsfaktoren aus Sourcing-sicht

- Die sich ändernden Rahmenbedingungen bzw. eigene Ausgangslage wird den Providern/Lieferanten vielfach nicht glaubhaft dargelegt.
- Es fehlen Regelungen/Spielregeln für das Handling unplanbarer Ereignisse.
- Der Umgang bei Nichteinhaltung von Zusicherungen wie Skills/Leistungsmerkmale, Kapazitätsversprechungen, Termine, Konditionen/Kosten.
- Die Stärken und Schwächen sowie das Geschäftsgebaren (inkl. Verhandlungsspielraum) von Providern/Lieferanten ist unzureichend bekannt. Es fehlt das Einbeziehen von relevanten Marktinformationen (Preisbeurteilungen, Second Opinion) und Erfahrungswerten in vergleichbaren Situationen.
- Aufbau eigener glaubwürdiger Verhandlungsstärke durch Einbezug von kooperativer Providerstrategien.
- Kapazitätsengpässe im Sourcing/Einkauf - Keine auf Effizienz und Nachhaltigkeit ausgerichteten Beschaffungsprozesse.



Wo und warum kann im Verfahrensablauf eine Unterstützung sinnvoll sein?



- ❖ Von der Vision – Strategie – Konzeption zu nachhaltigen Resultaten.
- ❖ Planungssicherheit, Effektivität und Effizienz.
- ❖ Partnerschaftlichere Positionen gegenüber Providern/Lieferanten.



«Alle Veränderung erzeugt Angst. Und die bekämpft man am besten, indem man das Wissen verbessert.»



Konflikte innerhalb, aber auch zwischen Unternehmen und Institutionen gehören zum Alltag im Wirtschaftsleben.



Wirtschaftsmediation heisst

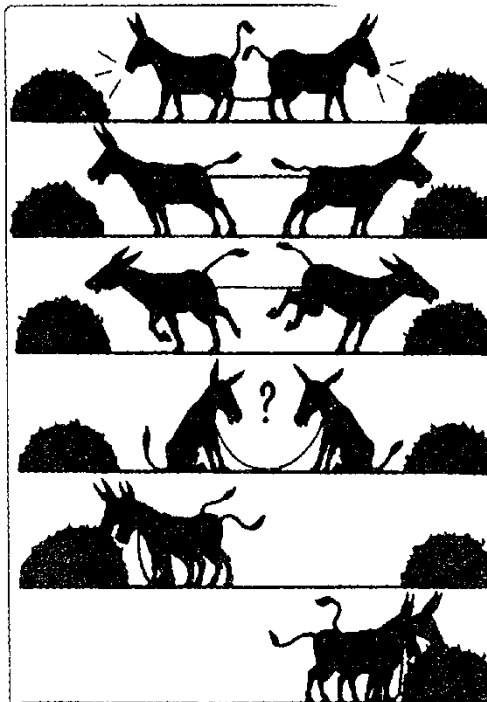
- 🎯 Lösungen ohne Verlierer zu entwickeln / finden
- 🎯 um den Konsens ringen statt ums „Rechthaben“ zu streiten
- 🎯 weg von der Position und hin zu den Interessen.








Verfahrensablauf / Methodik



Verfahrensablauf / Methodik



Grundregeln / Rules

-  Freiwilligkeit
-  Allparteilichkeit
-  Eigenverantwortlichkeit
-  Ergebnisoffenheit und Respekt
-  Vertraulichkeit des Verfahrens



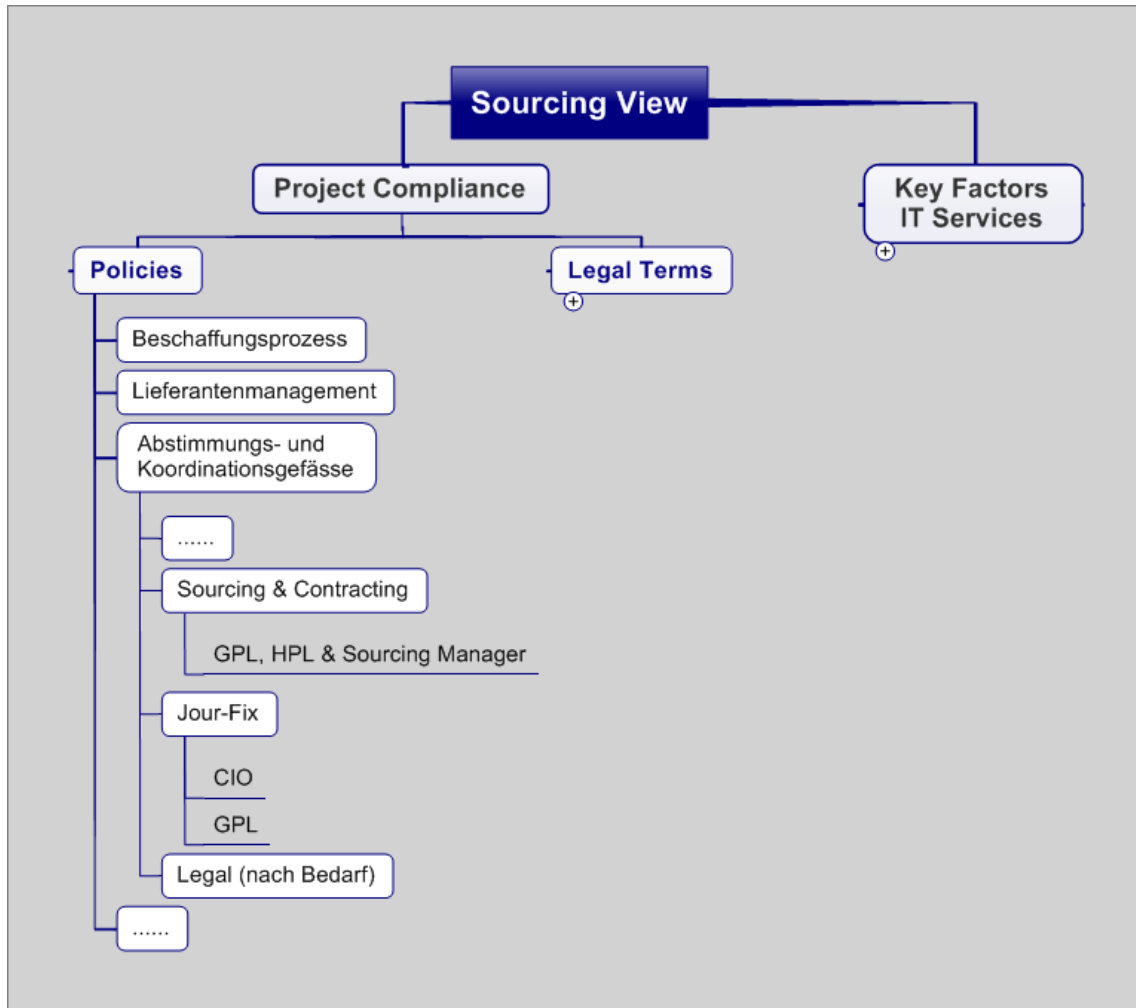


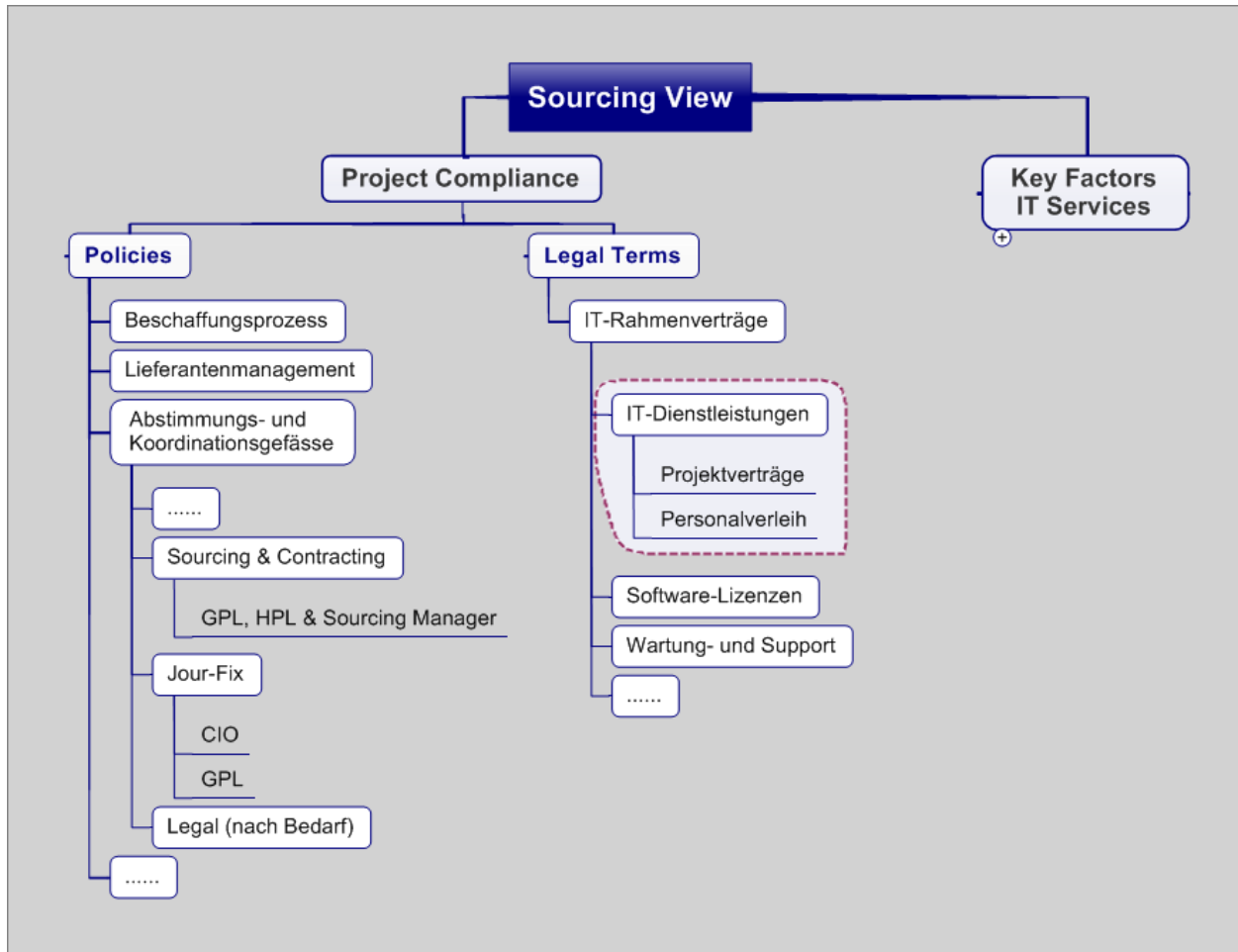
Johannes Lange
Referenzmandat ICT Sourcing

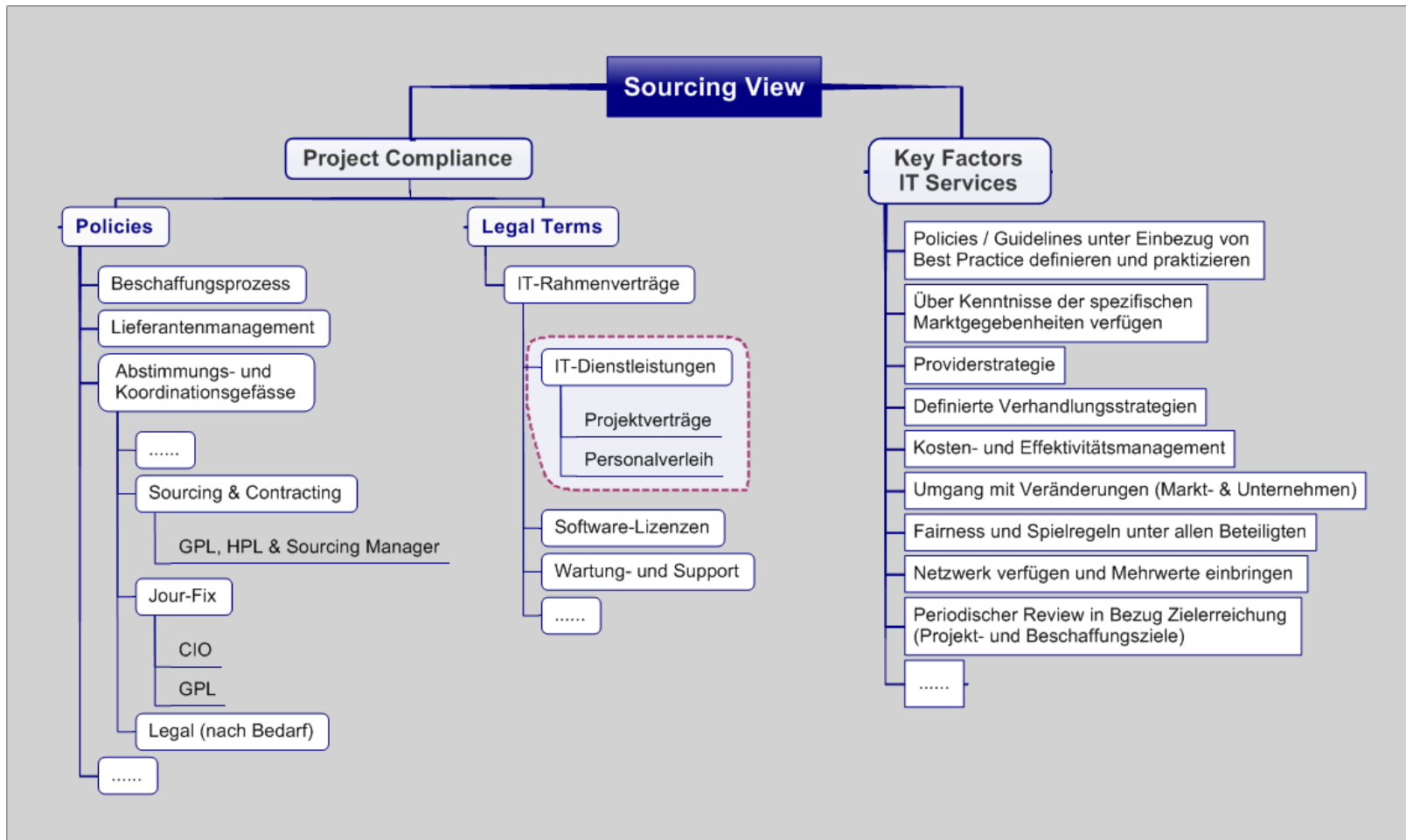


Unternehmen/Branche:	CONCORDIA, Schweizerische Kranken- und Unfallversicherung AG
Umsatz/Mitarbeiter:	1.8 Mrd CHF / 1'200 MA / 674'000 Versicherte / 320 Agenturen und Geschäftstellen
Funktion im Mandat:	Sourcing Manager im IT Grossprojekt CONCIFIT (Evaluation & Bereitstellung neues IT-Gesamtsystem)
Mandatsthema:	ICT Sourcing / Contract Management & Negotiations – Best Practice
Dauer des Mandats:	9 Monate (09/08 bis 05/09 VR-Entscheid) im Umfang von ca. 65% → Begleitung (tbd) nach VR-Entscheid
Ausgangslage:	CONCORDIA plant ihr bestehendes Kernsystem durch Standardapplikationen zu ersetzen. Zu diesem Zweck soll die Machbarkeit des Vorhabens mittels einem Proof of Concept (PoC) sichergestellt werden. Parallel dazu sind sämtliche Entscheidungsgrundlagen (inkl. auszuhandelnde Verträge) termingerecht aufzubereiten.
Auftrag/Tätigkeit:	Unter Berücksichtigung der strategischen Ausrichtung sowie der unternehmerischen Zielsetzungen der Mandantin erfolgen gezielte Massnahmen, Aktivitäten und Tätigkeiten in der operativen Umsetzung: Von der Pflichtenhefterstellung und Anbieterevaluation bis hin zur Angebotsanalyse und Bewertung. Festlegen von Verhandlungsstrategien, -taktiken, Führen der umfangreichen Verhandlungen. Schaffen von klaren Vertragsverhältnissen - kein Spielraum für irgendwelche einseitigen Interpretationen - in Bezug auf vertragstechnische, juristische, kommerzielle, fachtechnische / betriebliche Aspekte und Vertragshandling sowie unter Berücksichtigung eines permanenten Risikomanagements. Zukünftigen - teilweise nicht planbaren - Ereignissen und sich ändernden Rahmenbedingungen besser Rechnung tragen. Einbringen von fundiertem Know-how, aus welchen der Mandantin nachhaltige Mehrwerte resultieren.
Resultate:	Transparente Leistungen – Planungssicherheit – risikominimierte Vorgehensweisen – faire Verträge mit herausragende Konditionen – gute Basis für einen nachhaltigen Projekterfolg. Die Aufgabenstellungen / Aktivitäten und Ergebnisse werden laufend unter Einbezug des CIO und dem Gesamtprojektleiter abgestimmt.

Der Start erfolgte im Sept. 2008 als externer Sourcing Manager







«Professionell verhandeln ist mehr als das bloss Erreichen von guten Verhandlungsergebnissen.»

Q & A

«Alle Veränderung erzeugt Angst. Und die bekämpft man am besten, indem man das Wissen verbessert.»